



Drechtsteden

High Five

Kantorenstrategie
voor de
Drechtsteden

Samen stad aan het water

Kantorenstrategie voor de Drechtsteden

- December 2007 -

Ronde Tafels: de markt aan het woord

In het kader van de kantorenstrategie organiseerde Regio Drechtsteden op 14, 19 en 26 maart 2007 Ronde Tafelgesprekken. Zo konden experts en betrokkenen zich uitspreken over de kansen en knelpunten van de Drechtsteedse kantorenmarkt. Een bloemlezing uit de bijeenkomsten:

"Bovenregionale bedrijven vestigen zich in Dordt vanwege onder andere de prachtige binnenstad."

"Ik weet in Dordrecht voor mijn klanten nauwelijks een fatsoenlijk hotel te vinden."

"Met themalokaties kun je markt creëren. Ook bedrijven van buiten de regio komen af op zulke specialistische terreinen."

"Ik heb het idee dat er in de regio nog niet voldoende wordt gezocht naar 'het goud van de regio': lokale specialismen die kunnen dienen voor mogelijke thema's."

"De helft van de leegstand vormt geen enkel probleem. Je hebt zo'n 5% bewegingsruimte nodig op je kantorenmarkt."

"Leegstand zoals rondom station Zwijndrecht zal zich uit zichzelf niet oplossen. Wil je zo'n gebouw verhuurd hebben, dan zal je daar actief mee aan de slag moeten."

"De gunstige ligging aan snelwegen als de A15 en A16 maakt dat de Drechtsteden als kantorenlocatie potentie hebben."

"Als grote spelers langs de A16 zoeken, zullen ze 9 van de 10 keer toch kiezen voor Rotterdam."

"Bij het ontwikkelen van kantoren- of bedrijventerreinen, moet de regio vasthouden aan doelgroepen en kwaliteitseisen."

"De klant is koning. Als een bedrijf zich in het eigen dorp of op een bedrijventerrein wil vestigen, moet dat kunnen."

In de Drechtsteden wordt de kantoorvoorraad de komende jaren flink uitgebreid. Het belang van kantoren voor de regionale economie neemt de komende jaren sterk toe. Deze kantorenstrategie voor de Drechtsteden is een lange termijn strategie voor de regionale kantoorvoorraad, om:

- Adequaat te kunnen reageren op vragen uit de markt,
- Gezamenlijk te acquireren op de grotere regionale spelers,
- De bestaande voorraad in de regio te kunnen beheren,
- Een goed, volledig en divers aanbod te kunnen creëren.

De High Five vormen de vijf handgrepen voor markt en overheid. Om doelstellingen te realiseren wordt een actiepuntenlijst opgesteld met concrete taken en afspraken. Deze wordt jaarlijks geactualiseerd en geëvalueerd. Een eerste lijst is los bijgevoegd.

Treed als eenheid naar buiten

Regio Drechtsteden en haar gemeenten stellen zich op de kantorenmarkt als eenheid op: korte lijnen, duidelijkheid, één contactpersoon of loket.

1

Realiseer een compleet planaanbod

Er is een goede balans tussen ambitieuze lokaties met bovenregionale aantrekkingskracht en gegarandeerde ruimte voor de lokale kantoorwensen.

2

Werk aan het vestigingsklimaat

De kantorenstrategie wordt aan andere doelstellingen van de regio Drechtsteden gekoppeld. Er wordt gezamenlijk gewerkt aan het imago en het complete vestigingsklimaat.

3

Zorg voor kwaliteit op lokatie

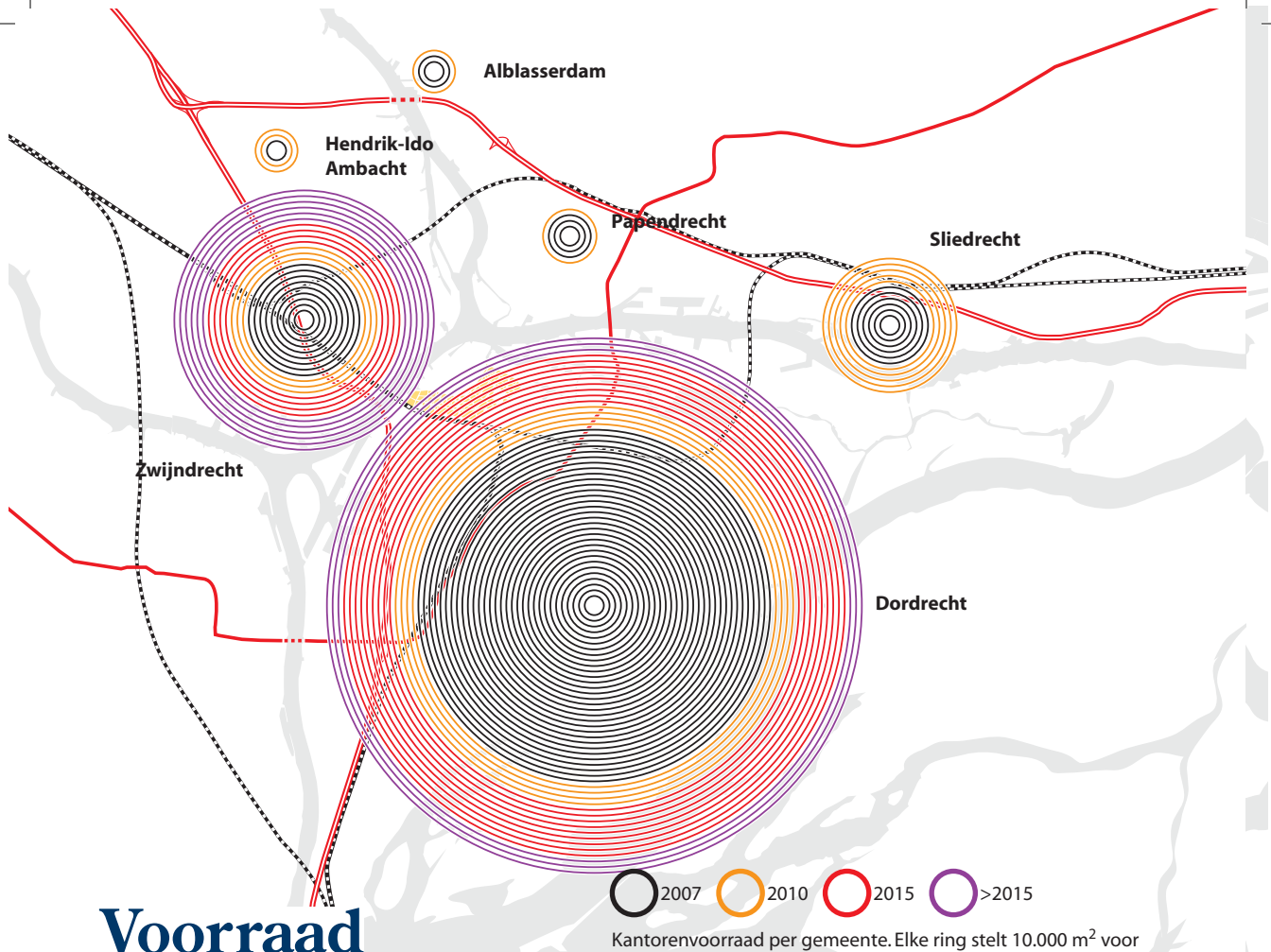
Op de kantorenlokaties in de regio zorgen gemeente en ontwikkelaar voor kwaliteit: lokaties die ook in de toekomst gewild zullen zijn.

4

Pak problematische leegstand aan

Overheid en markt zorgen samen dat problematisch leegstaande kantoren nabij stadsentrees worden aangepakt.

5



De Drechtsteden zijn van oudsher geen kantorenregio. De gezamenlijke voorraad is relatief klein, zo'n 500.000 m² in 2006. Met ca. 2,50 m² per inwoner ligt dat onder het Nederlands gemiddelde. De grootste metrages zijn te vinden in Dordrecht, met kleinere concentraties in Zwijndrecht en Sliedrecht. Het zwaartepunt ligt in de stadscentra en rond stations.

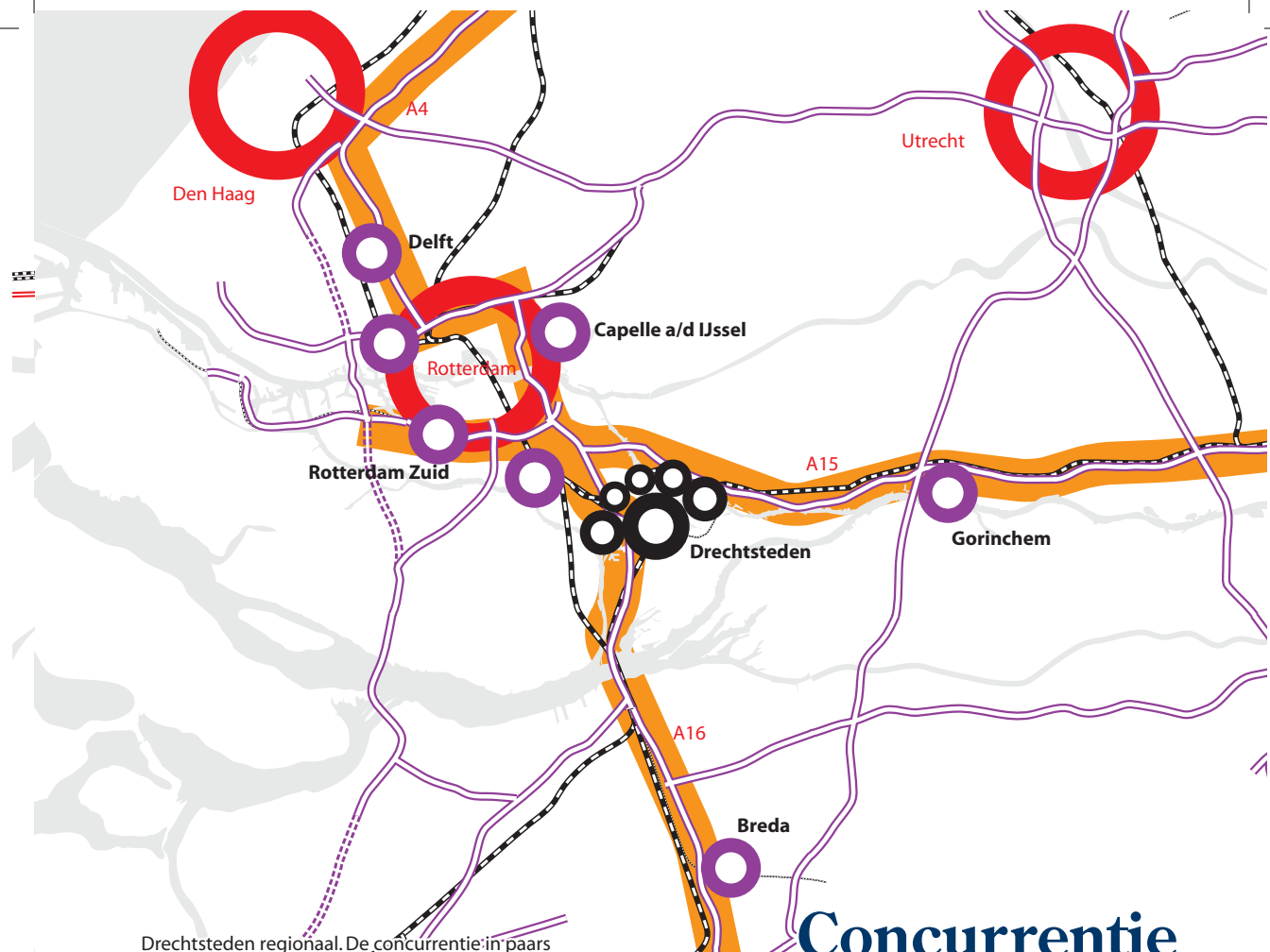
De geplande voorraad in de regio tot 2015 is desalniettemin aanzienlijk: zo'n 300.000 m². Tot 2010 wordt in de hele regio fors gebouwd. De focus van ontwikkeling lag tot nog toe op lokaties aan snelwegafslagen. Na 2010 liggen er plannen voor de grote lokaties Amstelwijk en Maasterras in Dordrecht en Zwijndrecht. Op deze lokaties aan infrastructuur en water kan de regio zich onderscheiden.

Kengetallen

De kantorenmarkt van de Drechtsteden is bescheiden:

Voorraad (2006)	500.000 m ²
Vraag tot 2020	295.000 - 365.000 m ²
Planvoorraad (2006)	300.000 m ²
Leegstand	10 %
Waarvan structureel	50%
Jaarlijkse Opname	6.000-9.000 m ²
Transactiegrootte	Gemiddeld 250-500 m ² Groot 1.000-1.500 m ²

Bron: SGB Dordrecht, Dynamis, lokale makelaars



Drechtsteden regionaal. De concurrentie in paars

Concurrentie

De Drechtsteden liggen markttechnisch in de schaduw van Rotterdam. Wanneer de kantorenmarkten van de twee regio's worden vergeleken vormt de regio Drechtsteden geen partij voor de Havenstad. De Drechtstedse voorraad is vergelijkbaar met vijf keer het Rotterdamse Groothandelsgebouw. Concurrentie met de Havenstad is dan ook geen optie.

Wanneer echter op ligging, niche en milieu van de Drechtsteden wordt geacquireerd, zijn de directe concurrenten plaatsen met vergelijkbare voorzieningen en context: gunstig gelegen en met een historisch karakter. De belangrijkste tegenspelers op ligging zijn Breda, Gorinchem en Rotterdam Zuid. Het milieu van de Drechtsteden concurreert met plaatsen in de regio als Delft en Schiedam.



1

- a. Regionale promotie en acquisitie**
- b. Één aanspreekpunt of loket met beslissingsbevoegdheid**
- c. Actieve rol voor ROM-D**
- d. Betrek de markt**

Markt en overheid delen kennis op Ronde Tafelbijeenkomst

Treed als eenheid naar buiten

De Drechtsteden profileren zich als één kantorenregio. Zo moet ze zich ook profileren naar de markt, binnen en buiten de regio. Dat betekent ook dat binnen de gemeenten van de Drechtsteden dezelfde spelregels gelden. Lokaties en grondprijzen zijn onderling afgestemd.

Voor kantoorgebruikers in de Drechtsteden zijn de lijnen helder en kort. Binnen de regio is er één aanspreekpunt voor nieuwe regionale en lokale spelers, die snel kan reageren en antwoorden op vragen vanuit de markt. De ROM-D nieuwe stijl kan de regionale markt overzien. In samenwerking met de vastgoedsector wordt voor een gezond kantorenbestand gezorgd.

Rom-D

Medium 2007 wordt de rol van de regionale ontwikkelingsmaatschappij opnieuw bezien.

De Rom-D nieuwe stijl wordt het uitvoeringsorgaan van de regionale overheid. Als regionale ontwikkelingsmaatschappij kan ze een rol vervullen als medium tussen markt en overheid.

2

a. Faciliteer drie ambitieniveaus:

- I. Bovenregionaal**
- II. Thematisch**
- III. Lokaal**

b. Stem doelgroepen regionaal af

c. Zoek naar nieuwe doelgroepen voor themalokaties

d. Beperk kantoorontwikkeling op bedrijventerreinen

e. Monitor de markt

Kantorenlocatie Westkeetshaven waar een binnenvaartcluster is ontstaan

Realiseer een compleet planaanbod

Regionale Concurrentie

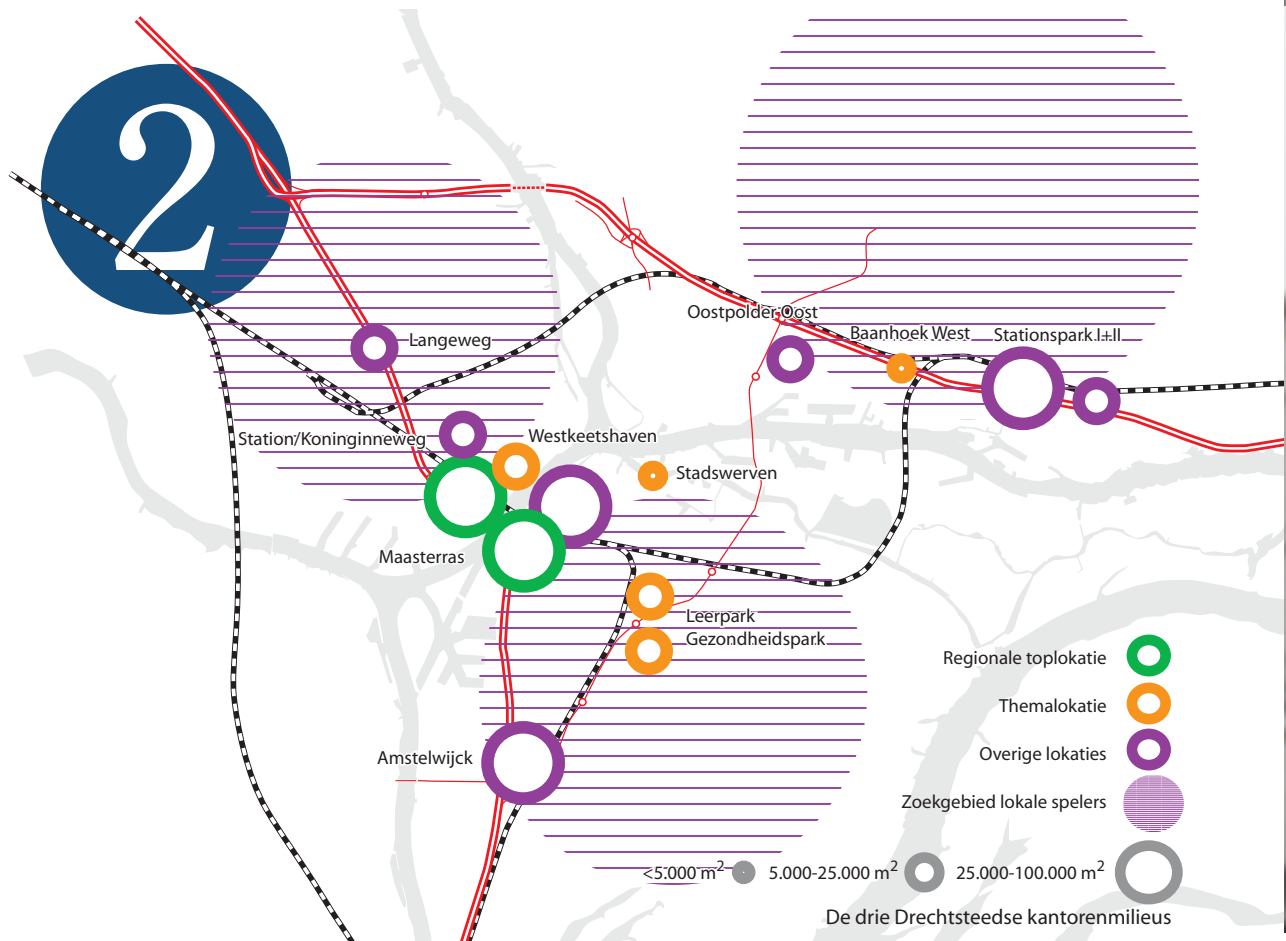
Er is op de regionale kantorenmarkt niet zoiets als de 'standaard gebruiker'. Een snelweglocatie kent andere huurders of kopers dan een binnenstedelijke lokatie. In de Drechtsteden zijn veel kantoren daarnaast sterk lokaal gebonden en is dus het dorp als vestigingsplaats van belang. De grotere gebruikers zijn bedrijven met een zoekgebied dat loopt tussen 'Nieuwe Maas en Hollands Diep.'

Met een compleet kantorenaanbod is ruimte voor de meeste gebruikers. Concurrentie binnen de regio is dan niet aan de orde.

Op een goede kantorenmarkt kan het grootste deel van de vraag worden gehonoreerd. De Drechtsteedse kantoorlocaties zijn te verdelen over drie segmenten. Voor elk van deze segmenten zijn bepaalde plekken het meest geschikt.

De lokale markt is vaak sterk gehecht aan eigen dorp, stad of waard. Organisaties worden niet gedwongen zich daarbuiten te vestigen. Op themalokaties is ruimte voor specifieke regionale doelgroepen. Met deze lokaties kan de regio bovenregionaal concurreren. Het aantal mogelijke themalokaties staat nog niet vast.

Het bovenregionale marktsegment dat voor de Drechtsteden kiest vanwege haar unieke selling points, komt terecht op de bovenregionale toplokatie Maasterras.



De drie Drechtsteedse kantorenmilieus

Drie ambitieniveaus

Maasterras is de bovenregionale toplokatie. De combinatie van centraliteit en de ligging aan infrastructuur en het water biedt kansen voor een uniek stedelijk kantorenmilieu.

Naast de bestaande themaparken Leerpark en Gezondheidspark is op Stadswerven plaats voor 'stadskantoren' met allure. In Sliedrecht kan het thema bagger worden uitgewerkt. Op Westkeetshaven is al een binnenvaartcluster gevestigd.

De overige kantoorlokaties bedienen een lokale markt. Dat betekent Sliedrechtse lokale kantoren op Stationspark, maar ook Amstelwijk als Dordtse lokatie, voor de grotere spelers.

Maasterras

Maasterras is een grootschalige en complexe ontwikkeling gelegen aan infrastructuur en in het hart van de regio. Bij hogere overheden is de lokatie inmiddels erkend als project. Schaal en ambitie maken dit project tot een werkelijk regionale opgave.

Maasterras is een bovenregionale toplokatie doordat juist hier Drechtsteedse kwaliteiten als water en bereikbaarheid het best verzilverd kunnen worden. De lokatie biedt een centrumstedelijk milieu met uitzicht en ligt direct aan weg en spoor. De regio kan hier alles op alles zetten om ook een werkelijke toplokatie te realiseren.

3

a. Koppel kantorenstrategie aan overig beleid

b. Verbeter het imago door promotie en zichtbaarheid

c. Werk aan Quality of Life in de Drechtsteden:

Benut binnenstad, water en Biesbosch voor

**- het verbeteren van het voorzieningenniveau
(horeca, recreatie)**

- een woonbeleid gericht op kwaliteit

Hotel Bellevue aan het Drierivierenpunt in Dordrecht

Werk aan het vestigingsklimaat

Quality of Life

Staat voor een veelzijdig en hoogwaardig vestigingsklimaat. In de Drechtsteden is al veel geïnvesteerd in verbetering van woonmilieus en voorzieningen.

Ook in het kader van kantorenbeleid is het van belang te blijven investeren. Het belang van de directe omgeving van kantoren lokaties als woon- en leefmilieu voor werknemers neemt toe. Door een breed, regionaal concurrerend woonmilieu te ontwikkelen en Drechtsteden als regio op de kaart te zetten, biedt de regio tegelijkertijd een gewild vestigingsklimaat.

Een kantorenstrategie is niet los te zien van een goed vestigingsklimaat. De kantoren worden dan ook gekoppeld aan het overig beleid van de Drechtsteden. De regio werkt aan de aantrekkelijkheid van de regio.

De kracht van de Drechtsteden: de rivieren, de havens en de dijken; de binnenstad van Dordrecht en de Biesbosch; moet worden benut om het leef- en werkmilieu te verbeteren: Quality of Life. Er kan in de regio nog veel worden bereikt als het om de kwaliteit van de woonomgeving en imago gaat.

4

- a. **Ontwikkel Maasterras als dé regionale toplocatie**
- b. **Bewaak onderscheidende thema's**
- c. **Zorg lokaal voor:**
 - multifunctionaliteit
 - duurzame metrages
 - lokaties met uitstraling
 - parkeervoorziening

Hoofdkantoor Nokia, Helsinki, aan de Finse Golf

Zorg voor kwaliteit op lokatie

Een krachtige kantorenstrategie vertaalt zich in kwaliteit op lokatie. Gemeenten in de regio houden zich aan de gemaakte afspraken over kantorensegment. Op bovenregionale spelers wordt gezamenlijk geacquireerd. Thema's blijven overeind, ook als de markt minder rooskleurig is. Op lokatie gelden eisen die duurzame kantoren garanderen: gebouwen en terreinen die langer meegaan en ook in de toekomst in trek zullen zijn bij gebruikers. Dat betekent dat er gebouwd wordt in realistisch verhuurbare metrages, in combinatie met of nabij andere voorzieningen, op plekken met karakter en met voldoende oog voor randvoorwaarden als bereikbaarheid en parkeergelegenheid.

Themalokaties

Van oudsher kent de Drechtsteden eigen specialisaties als de scheepsbouw en de bagger. Op het gebied van kantoorlokaties heeft de regio het Leerpark en het Gezondheidspark als specifieke themamilieus. In Zwijndrecht heeft zich inmiddels een binnenvaartcluster gevestigd. In de regio is wellicht ruimte voor nog een gespecialiseerd terrein.

Kwaliteit

Kwaliteit staat voor een kantoorlokatie met toekomstwaarde: door nu bij aspecten als parkeergelegenheid, indelingsvrijheid en de kantooromgeving op flexibiliteit en multifunctionaliteit te letten, zijn kantoren ook in de toekomst kansrijk.

5

a. Monitor problematische leegstand

b. Focus op Spuiboulevard en stationsgebied Zwijndrecht

c. Maak een top 5 van kansloze objecten daarbinnen

d. Faciliteer herontwikkeling door:

- flexibele bestemmingswijziging

- aanschrijving

- saneren van de onderkant van de markt

- nieuwe doeleinden in bestemmingsplan

Het leegstaande Hövig-kantoor bij station Zwijndrecht

Pak problematische leegstand aan

Aanpak van Leegstand

De aanpak van leegstand is objectmatig van aard. Per lokatie moet worden onderzocht of en hoe kan worden ingegrepen om gebouwen weer courant te maken. Vaak wordt gesteld dat langdurig leegstaande gebouwen door de markt zelf wel worden opgelost. Wanneer een object echter onderdeel is van een beleggingsportefeuille, is dat allesbehalve vanzelfsprekend. Deze gebouwen gaan rond als slechte onderdelen van een beter presterend geheel. In dit geval is aanpak pas op de langste termijn te verwachten. Alleen in samenwerking tussen overheid en markt kan deze problematische leegstand worden opgelost.

Niet alle leegstand is een probleem. Een gezonde markt heeft zo'n 6% frictieleegstand. Leegstand wordt problematisch wanneer het langdurig is en op plekken voorkomt waar het niet gewenst is: bijvoorbeeld in het stadscentrum, aan de stadsentree of bij het station.

De aanpak van leegstand concentreert zich dan ook op die plekken. In samenwerking met de markt wordt de meest problematische leegstand daar aangepakt. De aanpak is vaak objectgebonden: elk gebouw heeft zijn eigen problematiek. De regio speelt een coördinerende en stimulerende rol bij het aanpakken en herontwikkelen van de probleemgevallen. Hier ligt het zwaartepunt van de aanpak van leegstand in entreegebieden van de regio: de stationsgebieden van Dordrecht en Zwijndrecht.

De Kantorenmarkt in de Drechtsteden breidt zich de komende jaren fors uit. De regio heeft dan ook grote ambities zich als kantorenregio te profileren.

Deze strategie is het resultaat van een intensieve inventarisatie van de lokale markt. Marktpartijen als ontwikkelaars en makelaars hebben hun expertise gedeeld met de overheid. Het resultaat is bewerkt tot een High Five voor de Drechtsteedse kantoren.

De High Five zijn de uitgangspunten waar de regio zich aan bindt. De aanbevelingen zullen direct worden vertaald in effectieve en marktvriendelijke maatregelen die resulteren in een kantorenmarkt met kwaliteit en met toekomst. Overheid en markt maken zich met deze strategie sterk voor de Drechtsteedse kantorenmarkt.

De kantorenstrategie is vastgesteld in de Drechtraad, op 3 oktober 2007

Deze kantorenstrategie is opgesteld door Zandbelt&vandenBerg in opdracht van bureau Drechtsteden.



Drechtsteden

Bureau Drechtsteden
Noordendijk 250
Postbus 619
3300 AP Dordrecht
t 078-6398500
f 078-6398502
e info@drechtsteden.nl
i www.drechtsteden.nl



Zandbelt&vandenBerg

spatial engineering and consultancy

Westblaak 37
3012 KD Rotterdam
t +31 (0)10 - 270 92 16
f +31 (0)10 - 270 92 17
e info@zandbeltvandenberg.nl
i www.zandbeltvandenberg.nl



Drechtsteden



Zandbelt&vandenBerg
spatial engineering and consultancy

- Er wordt een centraal aanspreekpunt aangewezen voor de regionale kantorenmarkt.
- Regionale promotie en acquisitie voor Drechtsteden als vestigingsplaats
- Opzetten regionale monitoring kantorenmarkt
- Kantorenbeleid is opgenomen in de economische visie.
- Er is een regionaal actieplan Quality of Life.
- Formuleren van kansrijke thema's voor kantorenlokaties.
- Vaststellen ambitie en een communicatieplan voor kantorenlokatie Maasterras.
- Een top 5 van objectsgewijze aanpak van leegstand.

High Five

Wat gebeurt er voor 2009?

Regio Drechtsteden maakt werk van haar kantorenstrategie. Om nog voor 2009 aan de slag te kunnen nemen de Drechtsteden zich voor om op zijn minst bovenstaande aktiepunten uit te voeren. Dat biedt duidelijkheid aan de markt.